

端午节销售方案说说(优质5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

端午节销售方案说说篇一

3、通过各项活动，吸引人气，拉动销售，增加商场效益，提升员工士气。

6月9日—13日

五五端午“粽”情重义

真情一：真情相聚，佳节共度（6月10日—11日）

凡活动期间开店的前100名顾客，每人赠送端午节大礼一份。礼品为粽子及精美礼品一份，数量有限，送完即止。

真情二：深深父爱，字字真情（6月9日—19日）

为庆祝6月19日，特举办父亲节征文比赛，文稿要求情真意切，有感而发，以表达对父亲的深深爱意，体裁、字数不限。

真情三：亲情陆地龙舟赛，全家老少齐欢乐（6月11日）

1、为突出传统端午节日特色，融洽家庭亲情关系，促进家庭和谐，6月11日晚8：00举行”亲情陆地龙舟赛”。

2、活动办法：将两人捆在一起（两人关系为亲情关系），比比那队家庭组合最先到达终点即为获胜！每轮合由4组家庭比赛，共2轮，每轮冠军奖电饭锅1个。

端午节销售方案说说篇二

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统文化的节日——端午节，今年是6月20日(星期六)。端午节的起源起初是纪念爱国诗人屈原，但在现代生活当中，更重要的是象征着吃粽子，喝黄酒，插蒲子叶等，满足人们“驱邪，消毒，避疫”的心理，另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛，因此，根据这一节日特点，特制定本促销方案提高超市利润和知名度。

20xx年x月xx日~x月xx日

促销过程具体分为节前、节中、节后三个阶段：

1. 节前阶段：

一、做好预算

提前做好促销预算，运用运筹学和统计学以及企业的经验等方式合理推算出本次促销活动投入与回报的最优结果。

二、做好宣传

节假日前一个星期开始宣传，方式有pop广告宣传、媒体宣传、彩页宣传等

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一、二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3、场外海报和场内广播宣传。

三、选择和布置促销会场

(一)广告策略建议

因为所面对的'是大众消费品市场，所以扩大整个市场的需求，进一步扩大整个市场份额是五芳斋的长期目标。但如何在端午节短短的时间内达到拉升品牌形象，提高市场占有率，达到预期销售额还需要有短期的策略。

(二)确定广告目标

(1)通过促销活动，在端午节前后一个月达到预期销售额280万。

(2)使五芳斋的广州市场占有率提高6%—8%，达到30%

(3)在广州市场建立五芳斋的良好品牌形象，树立高品质、高品位的品牌形象。

(三)广告诉求对象

其中细分为三

1. 基于对团购市场的研究，发现在团购的过程中决策人和购买人行为分离。促销广告将锁定决策人，对其进行广告传播。

2. 利用五芳斋强大的终端销售网络，锁定广州地区所有市民，对其进行广告传播。

3. 饮早茶，“一盅两件”，是广东人的生活嗜好。所以出入高档茶楼、酒楼的消费群也是五芳斋的促销对象。

(四)广告传播主题

(1)市场细分使市场需求呈现多元化。团购市场是节日消费市场的一个分支。

(五)广告创意

(1)广告口号:

“品位出粽，与众不同”

“选大品牌，当然体面过人”

“中华粽子第一品”

(2)媒介标题:

“选大品牌，当然体面过人”

“五芳斋与您一同品味中国食文化的清芬” “品位生活好滋味”

“粽子大王—五芳斋”

“来自浙江嘉兴的专业粽子生产企业—五芳斋”

(3)文案创作

(六)广告实施

团购市场以dm直邮广告为主。

端午节销售方案说说篇三

活动目标：达到三高——高利润、高营业额、高知名度。

活动主题：情浓五月天，欢乐过端午。活动内容：

活动一：包粽子

- 1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组。
- 2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。
- 3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。

活动二：端午购物购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满100元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。此次活动促销相关商品：

食品类：

散装粽子、包装粽子、糯米、红枣、食用油、火腿肠、白砂糖、虾仁米酒、红酒、糯米酒、咸蛋、松花蛋及其他蛋类。

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜。效果预测

(1) 提高竞争力

在中国与沃尔玛相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给沃尔玛带来了极高的'利润，同时也大大的提高了沃尔玛超市的竞争力，使得沃尔玛超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

(2) 扩大超市知名度

在中国沃尔玛超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得沃尔玛超市在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

(3) 提升了超市的形象

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。经费预算：

(1) 端午包粽大赛预算1980元。

(2) 超市内外宣传条幅及海报300元。

□3□pop广告牌30个，60元。

(4) 快讯宣传单800元。

共计1980+300+600+800=3680元。

端午节销售方案说说篇四

通过活动的推出，营造酒店浓郁的节日氛围，给市民带来节日的特别问

候，同时为酒店餐饮创造营收的新亮点。

华天粽端午情

xx年xx月xx日-xx月xx日

销售政策

一次性购买金额达xx元以上，享受x折优惠，赠送标准客房一间；一次性购买金额达xx元以上，享受9折优惠，赠送豪华客房一间；一次性购买金额达xx元以上，享受x折优惠，赠送标准套房一间。

酒店内部人员折扣权限：

餐饮部经理、市场营销部经理享有最低八五折的折扣权限，如要求更低的折扣，需向酒店总经理请示批准方可（备注：低于〈不含〉八折以下销售任务，但不享受提成奖励）。

粽子总任务□xx万元（目标任务xx万元）

餐饮部销售□x万元营销部销售□x万元

其它各部门共计xx万元，具体任务安排主要是综合各部门人员编制的百分比在所剩任务中所占的`百分比计算，部门计时工和前后台部门的工作性质和对客联络关系密切情况，以及20xx年粽子销售任务实际完成情况调整安排，具体分配如下：

（备注：粽子的统计由财务部和相关部门联合进行，互相监督，保证统计数据的准确。）

为了激励酒店全体员工积极参与粽子销售工作，努力完成今年粽子销售任务，酒店特制订以下粽子销售奖惩方案：

一、奖励：

任何部门、班组、个人销售粽子在部门任务完成的情况下，基本任务部分按4%提成奖励，超额任务部分按6%提成奖励(备注：供应商和工程商等对抵消费结算的减半奖励)。

二、惩罚：

未完成任务的部门，按未完成任务的比例，扣除部门经理当月工资。

酒店正门口悬挂大堂宣传横幅(内容另报)；

酒店一楼大堂设产品展示台(方案附后)；

3. 店内pop促销广告、电视开机广告和电梯广告等；

4. 设计和印刷粽子宣传册、粽子票券。

(共计xx元)

市场营销部

端午节销售方案说说篇五

活动目标：达到三高——高利润、高营业额、高知名度。

活动主题：情浓五月天，欢乐过端午。

活动内容：

1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组。

2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。

3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满100元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：

散装粽子、包装粽子、糯米、红枣、食用油、火腿肠、白砂糖、虾仁米酒、红酒、糯米酒、咸蛋、松花蛋及其他蛋类。

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜。

效果预测

(1) 提高竞争力

在中国与沃尔玛相似的超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给沃尔玛带来了极高的利润，同时也大大的提高了沃尔玛超市的竞争力，使得沃尔玛超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

(2) 扩大超市知名度

在中国沃尔玛超市的`地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得沃尔玛超市在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

(3) 提升了超市的形象

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

经费预算：

(1) 端午包粽大赛预算1980元。

(2) 超市内外宣传条幅及海报300元。

□3□pop广告牌30个，60元。

(4) 快讯宣传单800元。

共计 $1980+300+600+800=3680$ 元。